Canada's funeral services industry in the 1990s

by
Michelle Rotermann

Number 35

L'industrie canadienne des services funéraires dans les années 90

par
Michelle Rotermann

Numéro 35

106-02955/

Analytical Paper Series

The Analytical Paper Series publishes research undertaken in Service Industries Division and other parts of Statistics Canada. It also welcomes papers related to the services industries from government departments, research institutes, businesses and academics. The objective of the Series is to disseminate knowledge and stimulate discussion.

All papers are subject to peer review as well as review by a panel of experts inside and outside Statistics Canada, as necessary. The views expressed in the articles are those of the authors and do not necessarily reflect the views of Statistics Canada.

Papers in the Series are distributed to Statistics Canada's Regional Offices, depository libraries, universities and interested individuals. They are catalogued and indexed nationally and internationally.

Proposals for joint research efforts with interested parties are welcome.

Série d'études analytiques

La Série d'études analytiques comprend les recherches de la Division des industries de service et d'autres secteurs de Statistique Canada. Elle sert aussi à la publication de documents relatifs au secteur des services qui proviennent des ministères, des instituts de recherche, des entreprises et des universitaires. La Série vise à diffuser les connaissances et à stimuler la discussion.

Tous les documents sont sujets à un contrôle interne et peuvent éventuellement être examinés par un groupe d'experts de Statistique Canada et de l'extérieur. Statistique Canada ne partage pas nécessairement les opinions exprimées dans les articles.

Les documents d'analyse sont distribués aux bibliothèques de dépôt et aux bureaux régionaux de Statistique Canada, ainsi qu'à d'autres intéressés. Ils sont catalogués et indexés à l'échelle nationale et internationale.

Les Divisions dont disposées à examiner des propositions visant la conduite de recherches conjointes.

Statistics Canada

Service Industries Division

Statistique Canada

Division des industries de service

Canada's funeral services industry in the 1990s

by
Michelle Rotermann

L'industrie canadienne des services funéraires dans les années 90

par
Michelle Rotermann

Reprinted from **Services Indicators,**
Catalogue no. 63-016-XPB, 3rd quarter 2000.

63F0002XPB No. **35**
ISBN: 0-660-60645-3
ISSN: 1481-6466

May 2001

Article paru dans **Indicateurs des services,**
N° 63-016-XPB au catalogue, 3e trimestre 2000.

63F0002XPB n° **35**
ISBN : 0-660-60645-3
ISSN : 1481-6466

Mai 2001

For further information, please contact the author at (613) 951-4558 or:

Don Little
Editor, Services Indicators
Service Industries Division
Statistics Canada
Jean Talon Building, 10th floor, Section D2
Tunney's Pasture, Ottawa, Ontario
Canada K1A 0T6
Telephone: (613) 951-6739
Facsimile: (613) 951-6696

Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec l'auteur au (613) 951-4558 ou avec :

Don Little
Éditeur, Indicateurs des services
Division des industries de service
Statistique Canada
Édifice Jean-Talon, 10e étage, section D2
Parc Tunney, Ottawa (Ontario)
Canada, K1A 0T6
Téléphone : (613) 951-6739
Télécopieur : (613) 951-6696

Published by the authority of the Minister responsible for Statistics Canada

© Minister of Industry, 2001

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrievel system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission from Licence Services, Marketing Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 2001

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable des Services de concession des droits de licence, Division du marketing, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Abstract

This article examines the funeral services industry's performance, cost structure and some characteristics of its workforce. The variables presented include the number of firms, industry expenses by type, entry and exit rates for the industry, profit margin differentials between small and large firms, and hours worked and average earnings for industry employees.

Résumé

Cet article examine le rendement de l'industrie des services funéraires, la structure de ses coûts et certaines des caractéristiques de sa main d'oeuvre. Les variables utilisées comprennent le nombre d'entreprises, les dépenses d'industrie par catégorie, les taux de création et d'abandon d'entreprises, les différences de marge bénéficiaire entre les petites et les grandes entreprises, et les heures de travail et la rémunération moyenne des employés de l'industrie.

Canada's funeral services industry in the 1990's

Michelle Rotermann
Service Industries Division
Telephone: (613) 951-4558
Fax: (613) 951-0387
E-mail: rotemic@statcan.ca

Introduction

News stories about the funeral services industry are not uncommon. Despite this, little comprehensive research on the industry in Canada exists.[1] The main objective of this article is to provide a better understanding of Canada's funeral services industry and how it fared in the 1990's. The article will examine the industry's performance, cost structure and some characteristics of its workforce.

How many firms are there?

The number of funeral homes, cemeteries and crematoria changed very little between 1989 and 1996 (Table 1), with an average of 1,221 funeral service businesses[2] in operation per year during this period.

Table 1. Deaths and funeral service firms and employees

	Firms Entreprises	Deaths Décès	Deaths per firm Décès par entreprise	Employment Emplois	Employees per firm Employés par entreprise
1989	1,216	190,965	157	10,385	8.5
1990	1,216	191,973	158	11,755	9.7
1991	1,213	195,568	161	11,461	9.4
1992	1,231	196,535	160	11,143	9.1
1993	1,245	204,912	165	10,803	8.7
1994	1,223	207,077	169	12,336	10.1
1995	1,207	210,733	175	12,201	10.1
1996	1,218	212,859	175	12,731	10.5

***Sources**: Longitudinal Employment Analysis Program (LEAP); CANSIM : Deaths in Canada D157*

[1] One exception is a 1995 Statistics Canada article entitled "Final Purchase, Growing Demand: The Canadian Funeral Services Industry". The article primarily used 1992 Personal and Household Services data.

[2] The Longitudinal Employment Analysis Program includes only those private and public sector businesses or organizations that remitted social security and tax deductions on behalf of their employees to Revenue Canada. Businesses without paid employees are excluded.

L'industrie canadienne des services funéraires dans les années 90

Michelle Rotermann
Division des industries de service
Téléphone : (613) 951-4558
Télécopieur : (613) 951-0387
Courriel : rotemic@statcan.ca

Introduction

Les nouvelles sur l'industrie des services funéraires ne sont pas rares. Il existe pourtant fort peu de recherches poussées sur cette industrie au Canada[1]. Le principal objectif du présent article consiste à permettre aux intervenants de mieux comprendre l'industrie canadienne des services funéraires, et notamment son évolution au cours des années 90. L'article examinera donc le rendement de l'industrie, la structure de ses coûts et certaines des caractéristiques de sa main-d'oeuvre.

Combien y a-t-il d'entreprises?

Le nombre de salons funéraires, de cimetières et de crématoriums a très peu changé entre 1989 et 1996 (tableau 1). Le nombre moyen d'entreprises de services funéraires en exploitation chaque année au cours de cette période était de 1 221[2].

Tableau 1. Les entreprises et employés des services funéraires et les décès

***Sources** : Programme d'analyse longitudinale de l'emploi (PALE); CANSIM : Décès au Canada D157*

[1] Une exception : un article de 1995 de Statistique Canada intitulé « Achat final, accroissement de la demande : Les entreprises de services funéraires au Canada ». Les données utilisées dans cet article proviennent principalement de l'enquête de 1992 Services de divertissement et des services personnels.

[2] Le Programme d'analyse longitudinale de l'emploi ne comprend que les entreprises ou organismes des secteurs public et privé qui ont effectué des remises à Revenu Canada relatives à la sécurité sociale et aux impôts au nom de leurs employés. Les entreprises n'ayant pas d'employé rémunéré sont exclues.

How is the funeral services industry defined?

Using the 1980 Standard Industrial Classification (SIC80) system the funeral services industry is categorized under code 973. This industry is defined as including establishments primarily engaged in providing undertaking, funeral, cemetery and crematory services. Excluded from this definition are: memorial societies and cemeteries/crematoria operated by religious organizations; memorial societies that facilitate arrangements between consumers and funeral homes; and businesses that provide funeral services as a secondary activity (for example, a retail store which sells coffins).

Data Sources

The data used here to describe the funeral services industry in Canada come from four Statistics Canada sources: the Leisure and Personal Services Survey, the Longitudinal Employment Analysis Program (LEAP), Small Business Profiles, and the Canadian Census 1996.

The Leisure and Personal Services Survey collects annual employment and financial data from businesses primarily engaged in providing personal and household services. Those businesses offering funeral services can be isolated from other personal and household services providers, enabling one to extract figures solely for that industry. Data from this survey are used to calculate profit margins and detail the costs of providing funeral services.

The LEAP database tracks Canadian businesses over time. The database combines administrative records with survey data and is used to follow changes in employment at the firm level. Data from this source are used in this article to estimate the number of businesses in the industry as well as the business failure rate.

The Small Business Profiles data are a source of detailed financial and employment statistics relating to the small business sector in Canada. The data are generated using a sample of Revenue Canada tax returns for businesses operating in Canada. They are used here to investigate differences in the profitability of businesses of different sizes.

The 1996 Census collected data on hundreds of variables for nearly the entire population of Canada. Gender, age, hours worked and educational attainment are some of the variables used to describe the characteristics of funeral directors and embalmers.

Summary of Data Sources

	LEAP	*Leisure and Personal Services Survey*	*Small Business Profiles*
Target population includes:	- *all private and public sector businesses or organizations with paid employees.*	- *incorporated and unincorporated firms.*	- *all businesses operating within the specified industry and province and earning between $30,000 and $5 million annually;* - *incorporated and unincorporated businesses.*
Target population excludes:	- *businesses with unpaid workers;* - *the taxable income of owners and partners of unincorporated businesses (if they don't draw a salary).*	- *incorporated businesses with revenues below $10,000 and unincorporated businesses with revenues below $25,000;* - *self-employed, government agencies, non-profit organizations and corporations with $0 in sales.*	- *businesses earning less than $30,000 and more than $5 million annually.*

Data limitations

The data are limited in several ways. First, as shown in the table above, the target populations of the data sets differ, making comparisons more difficult.

Second, the sampling methodology of the Leisure and Personal Services Survey changed in 1997. Before 1997 only incorporated and unincorporated businesses with revenues over $250,000 were surveyed. Data for businesses with lower revenues were derived from administrative sources. In 1997 incorporated businesses with revenues above $50,000 became eligible for sampling. Exceptional unincorporated businesses were also surveyed, while administrative data were used to estimate the contribution of smaller businesses to the overall industry estimate. Data users should be aware that the change in sampling design might complicate time series comparisons of this data.

Third, no comprehensive data source detailing the demographic characteristics of all those employed in the funeral services industry is available. Detailed information is only available for funeral directors and embalmers.

Définition de l'industrie des services funéraires

En vertu de la Classification type des industries (CTI) de 1980, l'industrie des services funéraires est classée dans la catégorie 973. Cette industrie comprend les établissements qui offrent des services de pompes funèbres, de funérailles, d'enterrement et d'incinération. Sont exclus de cette définition les coopératives funéraires et les cimetières et crématoriums exploités par des organismes religieux, les coopératives funéraires qui prennent des dispositions auprès des salons funéraires au nom des consommateurs, et les entreprises dont les services funéraires constituent une activité secondaire (par exemple, un magasin qui vend des cercueils).

Sources de données

Les données utilisées ici pour décrire l'industrie canadienne des services funéraires proviennent de quatre sources de Statistique Canada : Services de divertissement et des services personnels, Programme d'analyse longitudinale de l'emploi (PALE), Profils des petites entreprises, et le recensement de 1996.

La source Services de divertissement et des services personnels vise à obtenir des données annuelles sur l'emploi et des données financières de la part d'entreprises dont l'activité principale consiste à fournir des services personnels et de divertissement. Les entreprises qui offrent des services funéraires peuvent être isolées des autres fournisseurs de services, ce qui permet d'extraire les données relatives à cette industrie. Les données de l'enquête servent à calculer les marges bénéficiaires et à déterminer les coûts des services funéraires.

La base de données du PALE sert à faire le suivi de l'évolution des entreprises canadiennes. Elle contient des dossiers administratifs et des données d'enquête et sert à faire le suivi des changements dans l'emploi au sein des entreprises. Les données provenant de cette source sont utilisées pour estimer le nombre d'entreprises dans l'industrie et leur taux d'échec.

Les données sur les Profils des petites entreprises constituent une source de statistiques financières et de données sur l'emploi dans le secteur de la petite entreprise au Canada. Les données sont générées à partir d'un échantillon des déclarations de revenus produites par les entreprises exploitées au Canada. Elles servent ici à évaluer les différences dans la rentabilité des entreprises de diverses tailles.

Le Recensement de 1996 a permis d'obtenir des données sur des centaines de variables, et ce, pour la presque totalité de la population canadienne. Le sexe, l'âge, les heures travaillées et le niveau d'études ne sont que quelques-unes des variables utilisées pour décrire les caractéristiques des directeurs de funérailles et des embaumeurs.

Sommaire des sources de données

	PALE	*Services de divertissement et des services personnels*	*Profils des petites entreprises*
La population cible comprend :	*- toutes les entreprises et tous les organismes des secteurs public et privé ayant des employés rémunérés.*	*- les entreprises constituées et non constituées en société.*	*- toutes les entreprises exploitées au sein de l'industrie et dans la province et dont les recettes se situent entre 30 000 $ et 5 000 000 $ par année;* *- les entreprises constituées et non constituées en société.*
La population cible exclut :	*- les entreprises ayant des employés non rémunérés;* *- les revenus imposables des propriétaires et des partenaires des entreprises non constituées en société (s'ils n'ont pas de salaire).*	*- les entreprises constituées en société ayant des recettes inférieures à 10 000 $ et les entreprises non constituées en société ayant des recettes inférieures à 25 000 $;* *- les travailleurs autonomes, les organismes gouvernementaux, les organisations sans but lucratif et les sociétés n'ayant aucune recette de vente.*	*- les entreprises ayant des recettes inférieures à 30 000 $ et supérieures à 5 000 000 $ par année.*

Portée des données

Plusieurs facteurs limitent la portée des données. Premièrement, comme le montre le tableau ci-dessus, les populations cibles des ensembles de données diffèrent, ce qui rend les comparaison difficiles.

Deuxièmement, la méthode d'échantillonnage des Services de divertissement et des services personnels a changé en 1997. Avant 1997, seules les entreprises constituées et non constituées en société ayant des recettes supérieures à 250 000 $ ont été prises en compte. Les données sur les entreprises ayant des recettes inférieures à ce montant ont été obtenues de sources administratives. En 1997, des entreprises constituées en société ayant des recettes supérieures à 50 000 $ ont été intégrées à l'échantillonnage. Exceptionnellement, certaines entreprises non constituées en société ont également été prises en compte, alors que des données administratives ont été utilisées pour évaluer la contribution de petites entreprises à l'ensemble de l'estimation de l'industrie. Les utilisateurs des données doivent savoir que le changement dans la conception de l'échantillon peut compliquer les comparaisons des séries chronologiques de ces données.

Troisièmement, aucune source complète de données fournissant les caractéristiques démographiques de tous les employés de l'industrie des services funéraires n'est disponible. Les renseignements détaillés ne sont disponibles que pour les directeurs de funérailles et les embaumeurs.

The number of funeral service providers does not fluctuate widely because, unlike most industries, the demand for its services is relatively unaffected by business cycles. Moreover, funeral service businesses are often long-standing family-owned operations.

One would expect the demand for funeral services to be tied to the number of deaths in society. Indeed, there were 11% more deaths in Canada in 1996 than there were in 1989. After adjusting for inflation, total revenues for the funeral service industry were 18% higher in 1996 than in 1989, suggesting that expenditures on funeral services have risen due to more deaths.

Despite this increased demand, there has been little change in the number of funeral services firms. This may be due to consolidation in the industry, with some small family-owned businesses being taken over by larger companies.[3] Two factors may be driving this trend. First, it can be difficult to bequest funeral service businesses to younger family members. Ongoing high costs for buildings, equipment, land and vehicles make finding a successor with adequate financial resources more difficult. Often, large funeral service chains are the only ones with enough financial resources.[4]

Second, consolidation can be tempting because, all else being equal, it can improve efficiency and profitability. Funeral homes, crematoria and cemeteries that are part of larger companies can spread costs by sharing facilities and other equipment such as preparatory space, crematoria, hearses, and funeral chapels. Despite a marked increase in deaths, there was little change in the number of funeral service firms from 1989 to 1996. As a result the number of deaths per firm increased from 157 in 1989 to 175 in 1996, indicating that funeral service providers are larger than they used to be, likely due to consolidation in the industry and greater demand for funeral services. Further evidence of larger firms is an increase in the average number of employees per funeral services provider from 8.5 to 10.5 over the same seven year period.

Profit margins in decline

Data from the Leisure and Personal Services Survey show that the overall funeral services industry's profit margin[5] gradually declined from 15% in 1989 to 11% in 1995, before

[3] Sources: Fields and Lipka; the Loewen Group; and Horn (1998).

[4] Source: Steel (1999).

[5] Profit margin equals profit before taxes (total revenue less total operating expenses) expressed as a percentage of total revenue. Profit before taxes includes both the profits of incorporated businesses and the undistributed income of unincorporated partnerships and proprietorships. This undistributed income includes the unpaid remuneration of owners and partners.

Le nombre de fournisseurs de services funéraires ne fluctue pas beaucoup car, contrairement à la plupart des industries, la demande de services est relativement peu touchée par les cycles économiques. En outre, les entreprises de services funéraires sont souvent exploitées par des familles depuis plusieurs générations.

Il est logique de penser que la demande de services funéraires est liée au nombre de décès dans la société. En effet, il y a eu 11 % plus de décès en 1996 qu'en 1989 au Canada. En tenant compte de l'inflation, les recettes de l'industrie des services funéraires en 1996 étaient de 18 % supérieures à celles de 1989, ce qui laisse croire que les dépenses en services funéraires ont augmenté en raison de l'augmentation du nombre de décès.

Malgré cette demande accrue, le nombre d'entreprises de services funéraires a peu changé. Ce phénomène est peut-être attribuable à la consolidation dans l'industrie, certaines entreprises familiales étant acquises par des grandes entreprises[3]. Deux facteurs peuvent être évoqués à cet égard. D'abord, il est difficile de léguer des entreprises de services funéraires aux membres de sa famille. En raison du coût des immeubles, de l'équipement, du terrain et des véhicules, il est en effet difficile de trouver un successeur qui dispose de suffisamment de ressources financières. Les grandes chaînes de services funéraires sont donc souvent les seules qui disposent de suffisamment de ressources financières[4].

Ensuite, la consolidation peut être tentante car, toutes choses étant par ailleurs égales, elle peut accroître l'efficacité et la rentabilité de l'exploitation. Les salons funéraires, les crématoriums et les cimetières qui font partie de grandes entreprises peuvent étaler leurs coûts en partageant leurs installations et leur équipement (salles de préparation, crématoriums, corbillards et chapelles). Malgré une augmentation marquée du nombre de décès, il y a eu peu de changement dans le nombre d'entreprises de services funéraire de 1989 à 1996. Il en est résulté que le nombre de décès par entreprise est passé de 157 en 1989 à 175 en 1996, ce qui indique que la taille des entreprises de services funéraires s'est accrue, probablement en raison de consolidations dans l'industrie et d'une demande accrue dans les services funéraires. Autre indice de cet accroissement, le nombre moyen d'employés par entreprise de services funéraires est passé de 8,5 à 10,5 au cours de cette même période de sept ans.

Marges bénéficiaires à la baisse

Les données des Services de divertissement et des services personnels montrent que les marges bénéficiaires[5] de l'ensemble de l'industrie des services funéraires ont graduellement décliné,

[3] Sources : Fields and Lipka; le groupe Loewen; et Horn (1998).

[4] Source : Steel (1999).

[5] La marge bénéficiaire est égale aux bénéfices avant impôt (recettes totales moins les dépenses d'exploitation) exprimés en pourcentage du revenu total. Les bénéfices avant impôt comprennent les bénéfices des entreprises constituées en société et les bénéfices non répartis des sociétés de personnes non constituées et des entreprises à propriétaire unique. Ces bénéfices non répartis comprennent la rémunération non payée des propriétaires et des partenaires.

dropping to 8% in 1996[6] (Table 2). From 1989 to 1996, while total revenues increased 45%, expenses rose 57%[7] due to steep increases in occupancy costs and salary costs.

Remuneration-related expenses remain the single largest expense item for funeral services firms. Salaries, wages and benefits comprised 38% of their expenses in 1996. The organization and preparation of funerals is very labour intensive. Directors typically arrange for the transportation of bodies, complete paperwork and fulfill the wishes of grieving families. Embalmers must preserve and prepare bodies for ceremonies. Cemetery and crematoria workers typically open and close graves, inter human remains, and carry out the cremation of the remains. It has been estimated that one funeral requires about 80 hours of labour and the completion of up to 100 different duties.[8]

Depreciation, cost of goods sold and "other" expenses also increased during the 1989-96 period. It is possible that the 45% increase in the cost of goods sold resulted from more sales of funeral-related merchandise such as caskets, urns and burial vaults.

passant de 15 % en 1989 à 11 % en 1995, avant de chuter à 8 % en 1996[6] (tableau 2). De 1989 à 1996, alors que les revenus ont augmenté de 45 %, les dépenses ont augmenté de 57 %[7] en raison de l'augmentation rapide des coûts d'occupation et des salaires.

Les dépenses liées à la rémunération des employés demeurent le plus important poste de dépenses des entreprises de services funéraires. Les salaires et les avantages sociaux comptaient en effet pour 38 % de leurs dépenses en 1996. L'organisation et la préparation des funérailles exigent beaucoup de main-d'oeuvre. Les directeurs doivent généralement s'occuper du transport des dépouilles, effectuer des tâches administratives et satisfaire aux désirs des familles en deuil. Les embaumeurs doivent préserver et préparer les dépouilles en vue des cérémonies. Les employés des cimetières et des crématoriums quant à eux sont chargés de creuser et de remplir les fosses, d'inhumer les restes humains et d'incinérer les corps. Il est estimé que les funérailles d'une seule personne exigent environ 80 heures de travail et l'accomplissement de quelque 100 tâches différentes[8].

Les coûts d'amortissement, le coût des produits vendus et les dépenses diverses ont également augmenté au cours de la période 1989 à 1996. Il est possible que l'augmentation de 45 % du coût des produits vendus découle de l'augmentation des ventes de cercueils, d'urnes et de coffres de sépulture.

Table 2. Financial statistics (current dollar amounts for firms with revenues exceeding $250,000)

	1989	1996	1989-96 growth rate (%)	
Salaries	$210,861,820	$345,329,202	63.8	Salaires
Cost of goods sold	136,039,884	197,330,972	45.1	Prix des produits vendus
Depreciation	34,009,971	49,332,743	45.1	Amortissement
Occupancy costs	40,811,965	69,065,840	69.2	Coûts d'occupation
Other expenses*	156,445,866	246,663,716	57.7	Autres dépenses*
Total expenses	578,169,506	907,722,473	57.0	Dépenses totales
Total revenue	680,199,419	986,654,862	45.1	Recettes totales
Profit	102,029,913	78,932,389	-22.6	Bénéfices
Profit margin	15%	8%	-	Marge bénéficiaire

* *Includes contract employees, rent of machinery and equipment, repair and maintenance, advertising, interest paid, office supplies, telephone, travel and entertainment, royalties and franchise fees paid, legal, accounting, auditing, consulting and computer services fees and other operating expenses.*

Tableau 2. Statistiques financières (montants en dollars courants des entreprises dont les recettes excèdent 250 000 $)

* *Comprend les employés à contrat, la location de machinerie et d'équipement, les réparations et l'entretien, la publicité, les frais d'intérêts, les fournitures de bureau, le téléphone, les frais de déplacement et de représentation, les redevances et les frais de franchise, les frais juridiques et comptables, les frais de services informatiques et de consultation et les autres dépenses d'exploitation.*

6 Comparable 1997 figures are not available.

7 Figures used are for firms with revenues over $250,000.

8 Source: Alberta Funeral Service Association.

6 Les données comparatives de 1997 ne sont pas disponibles.

7 Les données utilisées portent sur des entreprises ayant un revenu supérieur à 250 000 $.

8 Source : Alberta Funeral Service Association.

There are other factors that may have narrowed profits between 1989 and 1996. First, no-frill (and therefore lower-priced) funerals appear to have gained in popularity. More families feel it is not necessary to hold elaborate funerals[9] and instead are opting for simpler ceremonies.

Second, a growing preference for cremation may have contributed to the decline in profits. Cremation can be a more cost-effective alternative to earth burial because a less expensive casket (for cremation purposes) can be used prior to the remains being scattered.

According to the Cremation Association of North America more and more Canadians are choosing cremation over earth burial. In 1992, 31% of Canadians who died were cremated. By 1998 this percentage had risen to nearly 39% and experts expect the trend to continue. Cremation is becoming the choice of many not just because of its perceived lower cost, but also because of societal, demographic and lifestyle changes.

People are living longer and the aged may have become less concerned about how their remains are taken care of.[10] The increasing geographical dispersion of families is making cremation a more viable alternative. When family members live far apart, it can be impossible to choose a burial site that is conveniently located for all family members. Cremation offers an alternative, which could include the distribution of ashes to more than one family member, or the sprinkling of ashes in a favoured spot, thereby foregoing the more traditional cemetery.

Additionally, cremation has become more widely accepted. Only thirty years ago, funeral directors thought cremation was a fad largely restricted to California.[11] Today its acceptance and practice is more widespread. For example, the Catholic Church lifted its ban and publicly reaffirmed its acceptance of cremation in 1996.

Environmental considerations and changes in the origins of immigrants have also contributed to the growing acceptance of cremation. For example, Asian immigrants of Buddhist or Hindu religions are usually cremated.[12] Therefore, as these groups' populations increase in North America so too should the overall prevalence of cremation.

[9] See Bourette (1999).

[10] Source: Eckberg (1999).

[11] Source: Carnell's Funeral Home.

[12] Source: Financial Post Daily (1998).

D'autres facteurs peuvent également avoir contribué à la baisse des bénéfices entre 1989 et 1996. D'abord, les funérailles simples, et donc moins chères, semblent avoir gagné en popularité. De plus en plus de familles estiment qu'il n'est pas nécessaire d'avoir des funérailles élaborées[9] et préfèrent s'en tenir à des cérémonies plus sobres.

Ensuite, une préférence grandissante pour l'incinération a pu contribuer à la baisse des bénéfices. L'incinération peut constituer en effet une solution de rechange plus économique que l'enterrement parce qu'un cercueil moins cher peut être utilisé avant la dispersion des cendres.

Selon la Cremation Association of North America, de plus en plus de Canadiens préfèrent l'incinération à l'enterrement. En 1992, 31 % des Canadiens décédés ont été incinérés. En 1998, ce pourcentage est passé à 39 %, et les experts sont d'avis que la tendance se maintiendra. De plus en plus de personnes choisissent l'incinération non seulement en raison de son coût inférieur mais également en raison de changements sur les plans sociétal, démographique et personnel.

Par ailleurs, les gens vivent plus longtemps, et les personnes âgées sont aujourd'hui moins préoccupées par la disposition de leur dépouille[10]. La dispersion géographique accrue des familles a pour effet de faire de l'incinération une solution plus viable qu'auparavant. Lorsque les membres de la famille vivent loin les uns des autres, il est difficile de choisir un lieu d'enterrement qui convienne à tous les membres de la famille. L'incinération constitue ainsi une solution de rechange car les cendres peuvent être confiées à plus d'un membre de la famille, ou elles peuvent être dispersées dans un endroit particulier, ce qui se fait au détriment du cimetière traditionnel.

En outre, l'incinération est de plus en plus acceptée. Il y a trente ans à peine, les directeurs de funérailles croyaient que l'incinération n'était qu'une lubie qu'on trouvait presque exclusivement en Californie[11]. Or, elle est aujourd'hui largement répandue. L'Église catholique a d'ailleurs levé son interdiction et a publiquement réaffirmé son acceptation de l'incinération en 1996.

Les questions environnementales et les origines diversifiées des immigrants sont des facteurs qui ont favorisé l'acceptation de l'incinération. Par exemple, les immigrants asiatiques de religion bouddhiste ou hindou sont généralement incinérés[12]. Ainsi, on peut prévoir que la popularité de l'incinération augmentera au fur et à mesure que la population de ces groupes augmentera en Amérique du Nord.

[9] Voir Bourette (1999).

[10] Source : Eckberg (1999).

[11] Source : Carnell's Funeral Home.

[12] Source : Financial Post Daily (1998).

A third factor dampening funeral services profits might be increased competition from discount casket retailers, which often sell their caskets at a fraction of what funeral homes do.[13] To compete, some funeral homes have lowered their mark-ups on caskets, which may have contributed to lower profits. Other strategies include diversifying their funeral service offerings (for example, offering bereavement counseling) and better merchandising their products.[14]

Are larger firms more profitable?

The relationship between firm size and profit margins was analyzed using Small Business Profiles data.[15] The general belief is that consolidated, and therefore larger, businesses are better able to benefit from economies of scale. That is, they can more easily share facilities, equipment and staff, resulting in lower operating expenses and higher profit margins. The data indicate that larger funeral services firms are indeed more profitable than small ones. Table 3 divides the Small Business Profiles sample of 180 funeral services providers into two halves based on the size of businesses' 1997 revenues. Half of the businesses — the smallest ones — earned revenues of $30,000 to $459,999 in 1997, while firms in the largest half each had revenues in the range of $460,000 to $5,000,000. The estimated 1.3% profit margin for the smallest firms was easily surpassed by the 10.1% recorded for the largest firms.

Enfin, la concurrence accrue des détaillants à marge réduite, qui vendent souvent leurs cercueils à une fraction du prix proposé par les salons funéraires, contribue également à la réduction des bénéfices dans l'industrie des services funéraires[13]. Afin de répondre à cette concurrence, certains salons funéraires ont réduit leur marge bénéficiaire sur les cercueils, ce qui s'est traduit pas une baisse des profits. D'autres ont choisi de diversifier leur offre de services funéraires (par exemple en offrant de l'aide aux personnes en deuil) et d'améliorer la commercialisation de leurs produits[14].

Les grandes entreprises sont-elles plus rentables?

La relation entre la taille de l'entreprise et les marges bénéficiaires a été analysée à partir des données des Profils des petites entreprises[15]. Il est généralement admis que les entreprises consolidées, donc de grande taille, sont mieux en mesure de réaliser des économies d'échelle. En effet, puisque ces entreprises sont en mesure de partager leurs installations, leur équipement et leur personnel, leurs dépenses d'exploitation sont réduites et leur marge bénéficiaire est accrue. Les données indiquent d'ailleurs que les grandes entreprises de services funéraires sont plus rentables que les petites. Le tableau 3 divise en deux l'échantillon des Profils des petites entreprises, qui est composé de 180 fournisseurs de services funéraires, et ce, en fonction de leurs revenus de 1997. La moitié des entreprises (les petites) ont enregistré des revenus variant de 30 000 $ à 459 999 $ en 1997, alors que ceux des grandes entreprises variaient de 460 000 $ à 5 000 000 $. La marge bénéficiaire estimée de 1,3 % des petites entreprises a donc facilement été dépassée par celle de 10,1 % des grandes entreprises.

Table 3. Large funeral services providers are more profitable

	Whole industry average	Average for the smallest 50% of firms	Average for the largest 50% of firms	
	Moyenne de l'ensemble de l'industrie	**Moyenne des 50 % représentant les petites entreprises**	**Moyenne des 50 % représentant les grandes entreprises**	
Gross operating revenue	$622,300	$226,300	$1,018,300	Recettes brutes d'exploitation
Total expenses	$569,400	$223,300	$915,700	Total des dépenses
Profit	$52,800	$3,000	$102,600	Bénéfices
Profit Margin	8.5%	1.3%	10.1%	Marge bénéficiaire

Source: *Small Business Profiles, 1997 (custom tabulation)*

Note: *The smallest 50% of firms had revenues in the range of $30,000 to $459,999, while the largest 50% of firms had revenues of between $460,000 and $5 million. As well, numbers may not perfectly add up due to rounding.*

Tableau 3. Les grandes entreprises de services funéraires sont plus rentables

Source : *Profils des petites entreprises, 1997 (totalisation spéciale)*

Nota : *Les recettes des petites entreprises variaient de 30 000 $ à 459 999 $, alors que ceux des grandes entreprises variaient de 460 000 $ à 5 000 000 $. En outre, les chiffres ont été arrondis, ce qui explique les écarts possibles.*

[13] Source: The Canadian Funeral Director Magazine (1997).

[14] See Doody (1998) for more details.

[15] Statistics Canada's Small Business Profiles data are based on a sample of Revenue Canada tax returns for unincorporated and incorporated businesses operating in Canada.

[13] Source : The Canadian Funeral Director Magazine (1997).

[14] Voir Doody (1998).

[15] Les données des Profils des petites entreprises de Statistique Canada sont tirées d'un échantillon de déclarations de revenus d'entreprises canadiennes constituées et non constituées en société.

How stable is the industry?

To investigate volatility in the industry, data from the Longitudinal Employment Analysis Program (LEAP) are used (see Table 4). The data indicate that the funeral services industry has a relatively low business failure risk and is therefore more stable than most other industries. Some 4.9% of the funeral service firms that operated at some point over the eight year 1989-97 period, ceased operations during that period.[16] This is only one third of the 14.9% failure rate that was recorded in the whole economy. The stability of funeral services firms is not a phenomenon restricted to Canada.[17]

High stability in funeral services may be due to several factors. First, many funeral service providers are long-standing family-owned businesses that have secured client loyalty through years of serving their communities. For example, in smaller towns there is usually little doubt about which funeral service provider prepares the body and where the ceremony takes place. In larger cities, where competition is greater, funeral service providers can establish client loyalty by catering to specific religious, ethnic and socio-economic groups. Such specialization in more competitive markets enables funeral service firms to secure specific niche client bases.

L'industrie est-elle stable?

Des données du Programme d'analyse longitudinale de l'emploi (PALE) ont été utilisées pour évaluer la stabilité de l'industrie (voir le tableau 4). Ces données indiquent que l'industrie des services funéraires a un faible taux de risque d'échec et est par conséquent plus stable que la plupart des autres industries. Quelque 4,9 % des entreprises de services funéraires qui étaient en exploitation au cours de la période 1989-1997 ont mis fin à leur exploitation au cours de cette période[16]. Ce pourcentage ne représente toutefois que le tiers des 14,9 % d'échec enregistrés dans l'ensemble de l'économie. La stabilité des entreprises de services funéraires n'est d'ailleurs pas un phénomène propre au Canada[17].

La grande stabilité de l'industrie des services funéraires peut être attribuée à plusieurs facteurs. D'abord, de nombreux fournisseurs de services sont des entreprises familiales depuis longtemps et ont su assurer la fidélité de leurs clients grâce à de nombreuses années de présence dans la collectivité. Par exemple, dans les petites villes, on ne se demande guère quel salon funéraire préparera la dépouille et où aura lieu la cérémonie. Dans les grandes villes, où la concurrence est plus grande, les fournisseurs de services funéraires peuvent fidéliser leur clientèle en s'adressant à certains groupes religieux, ethniques et socio-économiques. Une telle spécialisation dans les marchés concurrentiels permet aux entreprises de services funéraires d'assurer la fidélité de clients dans des créneaux particuliers.

Table 4. Business failures in funeral services versus all industries, 1989-97

Tableau 4. Échec des entreprises de services funéraires par comparaison avec l'ensemble des industries, 1989-1997

Number of employees	Funeral service industry — Industrie des services funéraires					All industries — Toutes les industries					Nombre d'employés
	Number of firms	Births	Entry rate (%)	Exits	Exit rate (%)	Number of firms	Births	Entry rate (%)	Exits	Exit rate (%)	
	Nombre d'entreprises	Créations	Taux d'accès (en %)	Abandons	Taux d'abandon (%)	Nombre d'entreprises	Créations	Taux d'accès (en %)	Abandons	Taux d'abandon (%)	
Less than 5	5,951	472	7.9	427	7.2	5,657,948	1,082,008	19.1	1,041,042	18.4	Moins de 5
5 – 19	3,096	26	0.8	43	1.4	1,237,080	47,578	3.8	46,599	3.8	De 5 à 19
20 or more	722	1	0.1	9	1.2	489,587	10,520	2.1	11,885	2.4	20 ou plus
Total	9,769	499	5.1	479	4.9	7,384,615	1,140,106	15.4	1,099,526	14.9	Total

Source: *Longitudinal Employment Analysis Program (LEAP)*

Note: *A business is defined as having exited the industry if sometime between 1989 and 1997 payroll remittances were submitted to Revenue Canada and then discontinued in a subsequent year.*

Source : *Programme d'analyse longitudinale de l'emploi (PALE)*

Nota : *Une entreprise est réputée avoir quitté l'industrie si à une période quelconque entre 1989 et 1997 des déductions salariales ont été versées à Revenu Canada mais que ces versements ont été interrompus l'année suivante.*

[16] Firms are deemed to have ceased operations if, in any year, they have no current payroll data, where such data had existed in the previous year. However, since there may be mergers not yet identified by Statistics Canada, some firms involved in mergers may be counted as exits. Also, an exiting firm does not necessarily represent a bankruptcy or failure, as there may be other reasons why a firm decides to discontinue its operations.

[17] The 1997 Preliminary Dun and Bradstreet publication Business Failure Record found that crematories and funeral services firms in the United States also had low business failure risks.

[16] Les entreprises sont réputées avoir mis fin à leur exploitation si, au cours d'une année quelconque, elles n'ont aucune données de rémunération, alors qu'elles en avaient l'année précédente. Cependant, comme certaines fusions peuvent ne pas être connues de Statistique Canada, certaines entreprises fusionnées peuvent être incluses dans les abandons. En outre, une entreprise qui abandonne ne représente pas nécessairement une faillite ou un échec, car il peut y avoir d'autres raisons qui expliquent pourquoi une entreprise abandonne son exploitation.

[17] La publication préliminaire Business Failure Record de Dun and Bradstreet constate que les entreprises d'incinération et de services funéraires aux États-Unis ont également connu un faible taux de risque d'échec.

Second, unlike many other industries, the demand for funeral services is not significantly affected by the business cycle. Because the number of deaths in Canada rises slightly every year, so too does the demand for funeral services.

A third characteristic of the industry that may help to keep its' business failure rate low is barriers to entry in the industry. For example, starting a funeral service business can require a considerable investment. A new funeral service provider must usually purchase land, buildings, equipment, stock and vehicles before it can provide the necessary services. Such high start-up costs may dissuade less-prepared entrepreneurs from entering the industry.

Evidence of barriers to entry may be the industry's low entry rates. Only one in every twelve funeral service firms that operated at some point from 1989 to 1997 had actually entered the industry during that period. The low entry rates for the industry may be due to a higher failure rate for small funeral services businesses, because higher failure rates may also dissuade people from entering the industry. Table 4 shows that 7.2% of small funeral service businesses (those employing fewer than five people) exited the industry from 1989 to 1997. In contrast, the exit rate for the rest of the industry was only 1.4%. Nevertheless, the 7.2% small business failure rate in funeral services was less than half the 18.4% small business failure rate for the economy as a whole. This suggests that although there may be barriers to entry in funeral services, these barriers are probably not as high as in some other industries.

Characteristics of funeral directors and embalmers

Individuals working in the funeral services industry are classified to three Standard Occupational Codes: other service managers; other elemental service occupations; and funeral directors and embalmers. Unfortunately, the first two categories are mostly comprised of people who do *not* work in funeral services. Since the latter (third) category is the only one comprised solely of funeral services employees, the following analysis restricts itself to funeral directors and embalmers.

Most of the 3,740 people working as funeral directors and embalmers in 1995 were men, who accounted for 81% of these positions (Table 5), down slightly from 85% in 1990. Funeral directors and embalmers also tend to be older than people in other occupations. In 1995, about 18% were 55 years of age or older, compared to only 11% of the rest of Canada's workforce.

Ensuite, contrairement à bien des industries, la demande de services funéraires est peu touchée par les cycles économiques. Comme le nombre de décès au Canada augmente légèrement chaque année, il en va de même de la demande de services funéraires.

Les obstacles à l'accession à l'industrie constituent également un facteur qui contribue à maintenir le faible taux d'échec dans l'industrie. Par exemple, lancer une entreprise de services funéraires exige un investissement considérable. Un fournisseur de services funéraires doit d'abord acheter un terrain, des immeubles, de l'équipement, du matériel et des véhicules avant de pouvoir offrir ses services. Or, des coûts si élevés peuvent décourager les entrepreneurs peu préparés.

Le nombre restreint de nouvelles entreprises témoigne d'ailleurs de ce phénomène. Seule une entreprise de services funéraires sur douze a vu le jour dans cette industrie au cours de la période 1989-1997. Le faible nombre de nouvelles entreprises peut être attribué à un taux d'échec élevé des petites entreprises de services funéraires car les taux élevés d'échec peuvent également dissuader les gens d'accéder à cette industrie. Le tableau 4 montre que 7,2 % des petites entreprises de services funéraires (moins de cinq employés) ont quitté l'industrie de 1989 à 1997. Par contre, le taux d'abandon du reste de l'industrie n'était que de 1,4 %. Il faut cependant préciser que le taux d'échec de 7,2 % des petites entreprises représentait moins de la moitié des 18,4 % d'échecs des petites entreprises dans l'ensemble de l'économie. Ce phénomène semble donc indiquer que bien qu'il puisse y avoir des obstacles à l'accession à l'industrie des services funéraires, ces obstacles ne sont probablement pas plus importants que dans certaines autres industries.

Caractéristiques des directeurs de funérailles et des embaumeurs

Les personnes qui travaillent dans l'industrie des services funéraires sont classées en trois catégories selon la Classification type des professions : gestionnaires d'autres services, autres postes de services élémentaires, et directeurs de funérailles et embaumeurs. Malheureusement, les deux premières catégories comprennent surtout des personnes qui ne travaillent pas dans les services funéraires. Comme la troisième catégorie ne comprend que des employés des services funéraires, la présente analyse se limitera aux directeurs de funérailles et aux embaumeurs.

La plupart des 3 740 personnes qui travaillaient à titre de directeur de funérailles et d'embaumeur en 1995 étaient des hommes, et ce, dans une proportion de 81 % (tableau 5), ce qui représente une légère baisse par rapport aux 85 % de 1990. Les directeurs de funérailles et les embaumeurs sont également plus âgés que les personnes occupant d'autres postes. En 1995, environ 18 % d'entre eux avaient 55 ans ou plus, alors que ce chiffre était de seulement 11 % dans le reste de la main-d'oeuvre canadienne.

Table 5. Characteristics of funeral directors and embalmers in 1995, compared to all other occupations

Tableau 5. Caractéristiques des directeurs de funérailles et des embaumeurs en 1995 comparativement à toutes les autres professions

	Funeral directors and embalmers Directeurs de funérailles et embaumeurs	All occupations Toutes les professions	
Gender:			**Sexe :**
Males	81%	54%	Hommes
Females	19%	46%	Femmes
Age group:			**Groupe d'âge :**
15-24 years old	11%	15%	de 15 à 24 ans
25-54 years old	72%	74%	de 25 à 54 ans
55-64 years old	12%	9%	de 55 à 64 ans
65 years and over	6%	2%	65 ans et plus
Highest level of education attained:			**Niveau d'études atteint :**
Less than high school graduation	10%	23%	Absence de diplôme d'études secondaires
Grades 9-13 with secondary school graduation certificate	6%	15%	Diplôme d'études secondaires
Trades certificate or diploma	6%	4%	Certificat ou diplôme de formation professionnelle
Other non-university post-secondary education only	58%	29%	Études postsecondaires non universitaires
University without bachelor's degree	13%	12%	Études universitaires sans baccalauréat
University with bachelor's degree or higher	6%	17%	Études universitaires avec au moins un baccalauréat
Amount of work:			**Horaires de travail :**
Worked mostly full time in 1995	90%	77%	Ont travaillé surtout à plein temps en 1995
Worked 50 hours or more per week	31%	17%	Ont travaillé 50 heures et plus par semaine
Worked full year (49-52 weeks)	78%	59%	Ont travaillé toute l'année (de 49 à 52 semaines)
Average employment income	$38,059	$37,559	Moyenne des revenus d'emploi

Source: *1996 Census, reference year 1995*
Note: *Percentages may not sum to exactly 100% due to rounding*

Source : *Recensement de 1996, année de référence 1995*
Nota : *Les chiffres étant arrondis, les pourcentages peuvent ne pas totaliser 100 %.*

The education backgrounds of funeral directors and embalmers differ from those of people in other occupations. In 1995, over three-quarters of funeral directors and embalmers had post-secondary education qualifications,[18] compared to only two-thirds of people employed in other occupations. While only 6% had university degrees, over 70% of all funeral directors and embalmers received post-secondary training which did not result in a university degree. This high proportion of funeral directors and embalmers with "other non-university post-secondary education" can be explained by the licensing requirements of most provinces. To become licensed, funeral directors and embalmers usually need formal education and an apprenticeship typically made available through a specialized post-secondary program. Training for funeral directors can include courses in communications, interpersonal skills, funeral law, ethics, funeral services, merchandising and management. Embalmers usually

Le niveau d'études des directeurs de funérailles et des embaumeurs diffère de celui des personnes occupant d'autres professions. En 1995, plus des trois quarts des directeurs de funérailles et des embaumeurs avaient terminé leurs études secondaires[18], alors que seulement les deux tiers des personnes occupant d'autres professions l'avait fait. Bien que seulement 6 % détenaient un diplôme universitaire, plus de 70 % des directeurs de funérailles et des embaumeurs ont suivi une formation postsecondaire, sans toutefois avoir obtenu un diplôme universitaire. La proportion élevée de directeurs de funérailles et d'embaumeurs ayant suivi des études postsecondaires sans obtenir un diplôme universitaire peut s'expliquer par les exigences d'obtention d'un permis dans la plupart des provinces. Pour obtenir un permis, les directeurs de funérailles et les embaumeurs doivent avoir une éducation formelle et doivent suivre un stage, celui-ci étant généralement offert dans le cadre d'un programme d'études postsecondaires spécialisées. La formation des directeurs de funérailles peut en outre comprendre des cours en communication, en relations interpersonnelles, en droit, en éthique,

[18] Post-secondary education qualifications include individuals with non-university post-secondary education and a university education with or without a degree.

[18] Les exigences en matière d'études postsecondaires comprennent des études postsecondaires non universitaires et les études universitaires avec ou sans diplôme.

receive courses in anatomy, cosmetology, embalming, infection control and sanitation.[19]

Among those funeral directors and embalmers with post-secondary qualifications, nearly three in four majored in business, commerce or management. In comparison, of people with post-secondary qualifications who are employed in other occupations, just over one-fifth majored in this subject area. The difference reflects the need for prerequisite business knowledge to better operate funeral service establishments.

Some 90% of funeral directors and embalmers worked full-time in 1995, whereas the average for other occupations was 77%. Funeral directors and embalmers are also more likely to work overtime. Thirty-one percent of those employed full-time in this occupation in 1995 worked 50 or more hours per week compared to only 17% of full-time workers in other occupations.

Funeral directors and embalmers are also more likely to work the full year. Seventy-eight percent worked 49 or more weeks in 1995, significantly higher than the 59% average for other occupations. This difference arises because many other occupations are affected by seasonal shifts in demand — a factor that does not affect funeral service providers.

Despite the extra hours they work, funeral directors and embalmers do not earn significantly more than people in other occupations. The average 1995 employment income of funeral directors and embalmers was $38,059, about 1.3% more than the $37,556 average for all occupations.

Nevertheless, the funeral service industry does offer stable employment. The demand for funeral services rarely wavers, which increases job security in the industry.

Looking forward to the future

Most expect that the funeral services industry will perform well in the future. One key reason is that demand for funeral services is expected to rise over the next couple of decades due to the aging of the population. Despite this, the industry may need to adapt and market itself better in response to more competition, better-educated consumers, memorial societies (ie: buyer's cooperatives) and "do-it-yourself"

[19] Source: Funeral Service Association of BC.

en services funéraires, en commercialisation et en gestion. Les embaumeurs suivent généralement des cours en anatomie, en cosmétologie, en embaumement, en contrôle des infections et en hygiène[19].

Parmi les directeurs de funérailles et les embaumeurs ayant une formation postsecondaire, presque les trois quarts sont spécialisés en affaires, en commerce ou en gestion. Par comparaison avec les personnes ayant une formation postsecondaire qui exercent d'autres professions, à peine plus du cinquième de ces dernières sont spécialisées dans ces domaines. Cette différence reflète le besoin de connaissances préalables des affaires pour exploiter un établissement de services funéraires.

Quelque 90 % des directeurs de funérailles et des embaumeurs ont travaillé à plein temps en 1995, la moyenne des autres professions étant de 77 %. Les directeurs de funérailles et les embaumeurs sont également davantage susceptibles de faire des heures supplémentaires. En 1995, 31 % des employés à plein temps dans cette profession ont travaillé 50 heures ou plus par semaine, alors que seulement 17 % des employés à plein temps des autres professions l'ont fait.

Les directeurs de funérailles et les embaumeurs sont également davantage susceptibles de travailler toute l'année. En 1995, 78 % d'entre eux ont travaillé 49 semaines ou plus, ce qui est beaucoup plus que la moyenne de 59 % dans les autres professions. La différence provient du fait que de nombreuses autres professions sont touchées par la fluctuation saisonnière de la demande, un facteur qui ne touche pas les fournisseurs de services funéraires.

Malgré les heures supplémentaires, les directeurs de funérailles et les embaumeurs ne gagnent pas beaucoup plus que les autres professionnels. Le revenu d'emploi moyen des directeurs de funérailles et des embaumeurs en 1995 était de 38 059 $, soit 1,3 % de plus que les 37 556 $ gagnés en moyenne dans l'ensemble des professions.

Quoi qu'il en soit, l'emploi dans l'industrie des services funéraires n'en est pas moins stable. En effet, la demande de services funéraires fluctue rarement, ce qui augmente la sécurité d'emploi dans l'industrie.

Perspectives d'avenir

La plupart des observateurs sont d'avis que l'industrie des services funéraires continuera d'afficher un bon rendement. L'un des principaux facteurs qui expliquent ce phénomène, c'est que la demande de services funéraires devrait s'accroître au cours des prochaines décennies en raison du vieillissement de la population. Malgré cela, l'industrie devra s'adapter et améliorer ses techniques de commercialisation afin de répondre aux besoins des consommateurs,

[19] Source : Funeral Service Association of BC.

home funerals. Growing preferences for cremation could put further pressure on the industry.

The funeral services industry is adapting to these changes. Many firms have begun, and more are anticipated, to offer a broader range of services. One recent innovation is "cyber funerals", where funerals are broadcast over the Internet for people who would otherwise be unable to attend the ceremony. The industry is also advertising more and continues to hire consultants to help them to employ improved business practices and better meet consumer needs.

References

Alberta Funeral Service Association. *Funeral Costs*, http://www.afsa.ab.ca/funeralcosts.html. (Accessed March 29, 2000).

Baldwin, John, Lin Bian, Richard Dupuy and Guy Gellatly. (February 2000), *Failure Rates for New Canadian Firms: New Perspectives on Entry and Exit*, Statistics Canada, Catalogue No. 61-526-XPE, Ottawa.

Bourette, Susan and Brian Milner. "No-frills funerals changing an already evolving industry. Cremations, paper caskets on rise as consumers look to save pennies", *Globe and Mail*, Feb. 6, 1999, B11.

"Casket Store Challenge Can Be Met". *The Canadian Funeral Director Magazine*, Feb. 1997, page 30.

Cremation Association of North America. *1998 Canadian Cremation Figures*, Request via fax. March 14, 2000.

Doody, Alton F. Jr. "Display Room Merchandising: Merchandising is Driving Today's Funeral Service Revolution", *The Canadian Funeral Director Magazine*, June 1998.

Duchesne, Doreen, Francois Nault, Heather Gilmour and Russell Wilkins. (November 1999). *Vital Statistics Compendium 1996*, Health Statistics Division, Statistics Canada, Catalogue No. 84-214-XPE, Ottawa.

Eckberg, John. "Ashes to ashes — faster: Funeral industry adapting to increasing demand for cremation", wysiwyg://43/http://enquirer.com/editions/1999/03/07/fin_ashes_to_ashes_-.html. Accessed March 29, 2000.

Ebden, Theresa. "Discount stores push coffin prices lower", *Canadian Press Newswire*, Oct. 6, 1998.

Fields, Robin and Mitch Lipka. "Chains quietly taking over the funeral business", Sun-Sentinel.com http://www.sun-sentinel.com/news/daily/detail/0,1136,11000000000056973,00.html. (Accessed July 24, 2000).

Fric, Lawrence. "The Economics of Death", *Readings in Thanatology*, ed. John D. Morgan, PH.D., Baywood Publishing, 1997.

Funeral Service Association of BC — Careers, http://www.fsabc.com/careers.html. (Accessed March 29, 2000).

qui sont aujourd'hui plus instruits qu'auparavant, et de faire face à la concurrence des coopératives funéraires et des funérailles « maison ». En outre, la préférence croissante pour l'incinération exercera davantage de pression sur l'industrie.

L'industrie des services funéraires est en train de s'adapter à ces changements. Nombreuses sont les entreprises qui ont déjà commencé à offrir une gamme élargie de services, et d'autres les imiteront. Par exemple, des « cyber-funérailles » sont maintenant offertes dans Internet pour les personnes qui ne peuvent assister à la cérémonie. L'industrie fait aussi davantage de publicité et continue de recourir à des consultants pour améliorer leurs pratiques et combler les besoins des consommateurs.

Références

Alberta Funeral Service Association. *Funeral Costs*, http://www.afsa.ab.ca/funeralcosts.html. (Accédé le 29 mars, 2000).

Baldwin, John, Lin Bian, Richard Dupuy et Guy Gellatly. (Février 2000), *Taux d'échec des nouvelles entreprises canadiennes : nouvelles perspectives sur les entrées et les sorties*, Statistique Canada, n° 61-526-XPF au catalogue, Ottawa.

Bourette, Susan et Brian Milner. « No-frills funerals changing an already evolving industry. Cremations, paper caskets on rise as consumers look to save pennies », *Globe and Mail*, 6 février, 1999, B11.

« Casket Store Challenge Can Be Met ». *The Canadian Funeral Director Magazine*, février 1997, page 30.

Cremation Association of North America. *1998 Canadian Cremation Figures*, demande via télécopieur. 14 mars, 2000

Doody, Alton F. Jr. « Display Room Merchandising: Merchandising is Driving Today's Funeral Service Revolution », *The Canadian Funeral Director Magazine*, juin, 1998.

Duchesne, Doreen, Francois Nault, Heather Gilmour et Russell Wilkins. (Novembre 1999). *Recueil de statistiques de l'état civil*, Division des statistiques sur la santé, Statistique Canada, n° 84-214-XPF au catalogue, Ottawa.

Eckberg, John. « Ashes to ashes — faster: Funeral industry adapting to increasing demand for cremation », wysiwyg://43/http://enquirer.com/editions/1999/03/07/fin_ashes_to_ashes_-.html. Accédé le 29 mars, 2000.

Ebden, Theresa. « Discount stores push coffin prices lower », *Canadian Press Newswire*, 6 octobre, 1998.

Fields, Robin et Mitch Lipka. « Chains quietly taking over the funeral business », Sun-Sentinel.com http://www.sun-sentinel.com/news/daily/detail/0,1136,11000000000056973,00.html. (Accédé le 24 juillet, 2000).

Fric, Lawrence. « The Economics of Death », *Readings in Thanatology*, ed. John D. Morgan, PH.D., Baywood Publishing, 1997.

Funeral Service Association of BC — Careers, http://www.fsabc.com/careers.html. (Accédé le 29 mars, 2000).

Heimbecker, John. (August 1995). "Final Purchase, Growing Demand: The Canadian Funeral Services Industry", *Analytical Paper Series*, Statistics Canada, Catalogue No. 63F0002XPB no.3, Ottawa.

"Higher death rate need not necessarily be bad news", *Financial Post Daily*, v.10(198) Jan. 20, 1998, page 34.

Horn, Miriam. "The Deathcare Business — The Goliaths of the funeral industry are making lots of money off your grief", *U.S.News Online* wysiwyg://151/http://www.usnews/issue/980323/23deat.htm (Accessed April, 5, 2000).

Loewen Group. "Loewen Group Reports Record Revenues and Earnings for 1996", http://www.loewengroup.com/home.nsf/public/ March 5a. (Accessed March, 2000).

Loewen Group. "Loewen Group Announces Record Acquisitions During 1996," http://www.loewengroup.com/home.nsf/public/Jan8. (Accessed Feb. 7, 2000).

Morton, Peter. "Loewen to pay US$500,000 penalty for takeover violation", *Financial Post Daily*, v.11(34) Apr. 1, 1998.

Rubin, Sandra. "Loewen's legacy: the court battle starts tomorrow to save the future incomes of those who sold their mom-and-pop funeral homes", *Financial Post*, v.1 (262) Aug. 30, 1999.

Statistics Canada. "Leisure and Personal Services", Service Industries Division, an unpublished paper, Ottawa.

Statistics Canada. (Feb. 2000). "The Small Business Profiles: General Information", an unpublished paper, Ottawa.

Statistics Canada. *Developing a Longitudinal Database on Businesses in the Canadian Economy: An Approach to the Study of Employment*, Catalogue No. 18-501 XPE, Ottawa.

Statistics Canada. (March 1999). *Leisure and Personal Services 1994-1996*, Service Industries Division, Catalogue No. 63-233-XPB, Ottawa.

Statistics Canada. (December 1999). *Coverage: 1996 Census Technical Reports*, Catalogue No. 92-370-XIE, Ottawa.

Statistics Canada. (1998). *Annual Estimates of Employment, Earnings and Hours 1985-1997*, Labour Division, Catalogue No. 72F0002XDB, Ottawa.

Statistics Canada. (March 1998). North American Industry Classification System — NAICS, Catalogue No. 12-501-XPE, Ottawa.

Statistics Canada. (1997). "Employment Dynamics", an unpublished paper, Ottawa.

Statistics Canada. (March 1987). *Funeral directors*, Service Industries Division, Catalogue No. 63-532, Ottawa.

Steel, Suzanne. "Now you need volume of business to make up for the loss per funeral", *Financial Post*, v.1(186), June 2,1999, page C5.

Heimbecker, John. (Septembre 1995). « Achat final, accroissement de la demande : les entreprises de services funéraires au Canada », *Série d'études analytiques*, Division des industries de service, Statistique Canada, n° 63F0002XPB n° 3 au catalogue, Ottawa.

« Higher death rate need not necessarily be bad news », *Financial Post Daily*, v.10(198) 20 janvier, 1998, page 34.

Horn, Miriam. « The Deathcare Business — The Goliaths of the funeral industry are making lots of money off your grief », *U.S.News Online* wysiwyg://151/http://www.usnews/issue/980323/23deat.htm (Accédé le 5 avril, 2000).

Loewen Group. « Loewen Group Reports Record Revenues and Earnings for 1996 », http://www.loewengroup.com/home.nsf/public/March 5a. (Accédé en mars, 2000).

Loewen Group. « Loewen Group Announces Record Acquisitions During 1996 », http://www.loewengroup.com/home.nsf/public/Jan8. (Accédé le 7 février, 2000).

Morton, Peter. « Loewen to pay US$500,000 penalty for takeover violation », *Financial Post Daily*, v.11(34) 1er avril, 1998.

Rubin, Sandra. « Loewen's legacy: the court battle starts tomorrow to save the future incomes of those who sold their mom-and-pop funeral homes », *Financial Post*, v.1 (262) 30 août, 1999.

Statistique Canada. « Services de divertissements et des services personnels », Division des industries de service, non-publié, Ottawa.

Statistique Canada. (Février 2000). « The Small Business Profiles: General Information », non-publié, Ottawa.

Statistique Canada. *Construction d'une base de données longitudinales sur les entreprises canadiennes : un outil de recherche pour l'étude de l'emploi*, n° 18-501 XPF au catalogue, Ottawa.

Statistique Canada. (Mars 1999). *Services de divertissements et des services personnels 1994-1996*, Division des industries de service, n° 63-233-XPB au catalogue, Ottawa.

Statistique Canada. (Décembre 1999). *Couverture (produits de référence : rapports techniques : Recensement de la population de 1996*, n° 92-370-XIF au catalogue, Ottawa.

Statistique Canada. (1998). *Estimations annuelles de l'emploi, des gains et de la durée du travail*, Division du travail, n° 72F0002XPB au catalogue, Ottawa.

Statistique Canada. (Mars 1998). *Système de classification des industries de l'Amérique du Nord*, n° 12-501-XPF au catalogue, Ottawa.

Statistique Canada. (1997). « Employment Dynamics », non-publié, Ottawa.

Statistique Canada. (Mars 1987). *Directeurs de funérailles*, Division des industries de service, n° 63-532-XPB au catalogue, Ottawa.

Steel, Suzanne. « Now you need volume of business to make up for the loss per funeral », *Financial Post*, v.1(186) 2 juin,1999, page C5.

Analytical Paper Series

No.

1. *Business Services, Part 1: Evolution*
   George Sciadas
2. *Business Services, Part 2: The Human Side*
   George Sciadas
3. *Final Purchase, Growing Demand: The Canadian Funeral Services Industry*
   John Heimbecker
4. *Strategic R&D Alliances*
   Antoine Rose
5. *The Demand for Telecommunication Services*
   Dora Mozes et George Sciadas
6. *Television: Glorious Past, Uncertain Future*
   Tom Gorman
7. *The Industrial Organization of the Property and Casualty Insurance Business*
   Tarek M. Harchaoui
8. *Human Resources in Science and Technology in the Services Sector*
   Emmanuelle Avon
9. *Access to the Information Highway*
   Paul Dickinson and George Sciadas
10. *Temporary Help Service Industry: Its Role, Structure and Growth*
    Daood Hamdani
11. *Two Decades of Financial Intermediation by the Canadian Insurance Business*
    Tarek M. Harchaoui
12. *Research and Development in a Service Economy*
    F. D. Gault
13. *Access to the Information Highway: The Sequel*
    Paul Dickinson and George Sciadas
14. *Business Demographics, Volatility and Change in the Service Sector*
    Daood Hamdani
15. *How Resilient is the Services Sector to Recession?*
    Don Little

Série de documents analytiques

N°

1. *Services aux entreprises, Partie 1: Évolution*
   George Sciadas
2. *Services aux entreprises, Partie 2: L'aspect humain*
   George Sciadas
3. *Achat final, accroissement de la demande: Les entreprises de services funéraires au Canada*
   John Heimbecker
4. *Alliances stratégiques de R-D*
   Antoine Rose
5. *La demande de services de télécommunications*
   Dora Mozes and George Sciadas
6. *La télévision: Un passé glorieux, un avenir incertain*
   Tom Gorman
7. *L'organisation industrielle du secteur de l'assurance de biens et de risques divers*
   Tarek M. Harchaoui
8. *Ressources humaines affectées aux sciences et à la technologie dans le secteur des services*
   Emmanuelle Avon
9. *Accès à l'autoroute de l'information*
   Paul Dickinson et George Sciadas
10. *Le secteur des services d'aide temporaire: rôle, structure et croissance*
    Daood Hamdani
11. *Deux décennies d'intermédiation financière par les compagnies d'assurance canadiennes*
    Tarek M. Harchaoui
12. *Recherche et développement dans une économie fondée sur les services*
    F. D. Gault
13. *Accès à l'autoroute de l'information : la suite*
    Paul Dickinson et George Sciadas
14. *Démographie des entreprises, volatilité et changement dans le secteur des services*
    Daood Hamdani
15. *Dans quelle mesure le secteur des services résiste-t-il à la récession?*
    Don Little

16. *Re-engineering Growth: A Profile of the Architectural, Engineering and Other Scientific and Technical Services Industry*
Shirley Beyer and Anne Beaton

17. *The Software Development and Computer Services Industry: An Overview of Developments in the 1990s*
Sirish Prabhu

18. *The Emergence of Logistics Services: Measurement Issues*
Irwin Bess and Larry McKeown

19. *Job Gains and Job Losses: A Study of the Service Sector*
Daood Hamdani

20. *Leasing Services Industries in the 1990s*
Randy Smadella

21. *"Can I Help You?": The Rise in Household Spending on Services*
Don Little and Renée Béland

22. *Are Jobs Less Stable in the Services Sector?*
Andrew Heisz and Sylvain Côté

23. *Entertainment Services: A Growing Consumer Market*
Louise Earl

24. *Employment and Remuneration in the Services Industries since 1984*
Don Little

25. *Room Utilization in the Traveller Accommodation Industry*
Larry McKeown, Samuel Lee and Michael Lynch

26. *The Gambling Industry: Raising the Stakes*
Katherine Marshall

27. *Getting Connected or Staying Unplugged: The Growing Use of Computer Communications Services*
Paul Dickinson and Jonathan Ellison

28. *Challenges Facing Canada's Internet Service Providers; A Snapshot from a Survey of ISPs*
Norah Hillary and Gord Baldwin

16. *Repenser la croissance : Un profil du secteur des services d'architecture et de génie et des autres services techniques et scientifiques*
Shirley Beyer et Anne Beaton

17. *L'industrie de la production de logiciels et des services informatiques : un aperçu de l'évolution dans les années 1990*
Sirish Prabhu

18. *L'émergence des services logistiques : questions de mesure*
Irwin Bess et Larry McKeown

19. *Gains et pertes d'emplois : une étude du secteur des services*
Daood Hamdani

20. *Le secteur des services de location au cours des années 1990*
Randy Smadella

21. *«Puis-je vous aider?» : la hausse des dépenses des ménages pour les services*
Don Little et Renée Béland

22. *Les emplois sont-ils moins stables dans le secteur tertiaire?*
Andrew Heisz et Sylvain Côté

23. *Les services de divertissement : un marché de consommation en croissance*
Louise Earl

24. *Emploi et rémunération dans le secteur des services depuis 1984*
Don Little

25. *Utilisation des chambres dans le secteur de l'hébergement des voyageurs*
Larry McKeown, Samuel Lee et Michael Lynch

26. *Jeux de hasard : miser gros*
Katherine Marshall

27. *Être branché ou ne pas l'être : Croissance de l'utilisation des services de communication par ordinateur*
Paul Dickinson et Jonathan Ellison

28. *Enjeux auxquels sont confrontés les fournisseurs canadiens de services Internet : survol tiré d'une enquête des FSI*
Norah Hillary et Gord Baldwin

29. *Specialized Big-Box Stores*
Eric Genest-Laplante

30. *Innovation in the Engineering Services Industry*
Daood Hamdani

31. *Profile of Canada's Travel Agency Industry*
Adib Farhat

32. *Food Services Competition in the 1990s*
Don Little and Leslie Bennett

33. *Characteristics and Performance of Hotels and Motor Hotels*
Gaston Lévesque and Don Little

34. *An Updated Look at the Computer Services Industry*
Jamie Carson

35. *Canada's Funeral Services Industry in the 1990's*
Michelle Rotermann

29. *Les magasins spécialisés à grande surface*
Eric Genest-Laplante

30. *L'innovation dans les services d'ingénierie*
Daood Hamdani

31. *Profil du secteur des agences de voyages du Canada*
Adib Farhat

32. *La concurrence dans les services de restauration durant les années 90*
Don Little et Leslie Bennett

33. *Caractéristiques et performance des hôtels et des hôtels-motels*
Gaston Lévesque et Don Little

34. *Un nouveau regard sur l'industrie des services informatiques*
Jamie Carson

35. *L'industrie canadienne des services funéraires dans les années 90*
Michelle Rotermann